

Neuvottelutaidot tulevaisuuden menestyksen takaajana

Hannu Säkkinen, Scotwork Finland
CEO & Senior Negotiation Consultant

***“90% ristiriidoista aiheutuu
ulkoisista tekijöistä”***

Scotwork pähkinäkuoressa

Scotwork®

SCOTWORK ON MAAILMAN JOHTAVA NEUVOTTELUTAIDON KEHITTÄJÄ

16.08 x

ROI 3 kk valmennuksesta

98%

Paransi suoritustasoa

300K +

Tyytyväistä osallistujaa

49+

Vuoden kokemus

98.9%

Suosittelee Scotworkia

120

Maata

29

Kieltä

Scotworkin palveluvalikoima

DISCOVERY



NEUVOTTELUOSAA-
MISEN ARVIOINTI



SIDOSRYHMÄ-
ANALYYSI



NEUVOTTELUPROFIILI
JA SUUNNITELMA

CORE PROGRAMMES



KEHITTYVÄ
NEUVOTTELUTAITO



PERUSTEET



ESSENTIALS

APPLICATION



KEHITTYVÄ
NEUVOTTELUTAITO 2



COACHING
NEGOTIATION SKILLS



MASTERS



CONSOLIDATION
WORKSHOPS



TASTER SESSIONS

CONSULTANCY



Ristiriitojen ratkaiseminen

Scotwork®

Suostuttelu

Lykkääminen

Luovuttaminen

Painostaminen

Ongelmanratkaisu

Tinkiminen

Neuvottelemisen

Sovittelemisen



“Kaupankäynti”

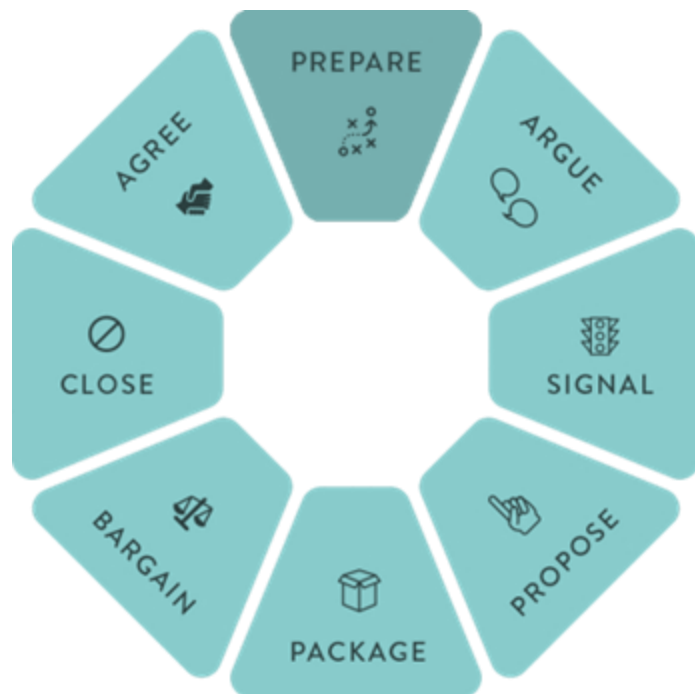
“Neuvottelu on prosessi, jossa **eri näkökulmia** omaavat osapuolet pyrkivät löytämään yhteisymmärryksen **tekemällä myönnytyksiä** itselle **vähemmän tärkeissä** asioissa, saavuttaakseen tavoitteensa itselle **tärkeissä asioissa**, kun molemmat osapuolet haluavat saavuttaa sopimuksen.”

“Vaihtokauppaa.”

Scotworkin 8 askeleen lähestymistapa ©

8 Askeleen lähestymistavan© juuret ovat yli 100 000 tunnin reaaliaikaisen neuvottelujen analysoinnissa ja yli 45 vuoden tutkimuksen sekä käytännön soveltamisessa. Tunnistamalla yhteisiä käyttäytymismalleja lukuisissa erilaisissa tilanteissa, olemme tiivistäneet neuvotteluprosessin yksinkertaiseksi, universaaliksi 8 -vaiheiseksi malliksi.

Tiesitpä sitä tai et, olemme kaikki 8 askeleen neuvottelijoita. Tämän erittäin tehokkaan kehyksen käyttäminen antaa sinulle selkeän käsityksen siitä, kuinka mitä tahansa neuvottelua voidaan hallita ja ratkaista onnistuneesti.



Valmistautuminen - Laadukas valmistautuminen arkirutiiniksi

Tiedonvaihto - Yhteistyöhenkisen neuvotteludialogin rakentaminen

Merkinanto - Joustavuuden havaitseminen ja siihen kannustaminen

Ehdottaminen - Kuinka tehdä laadukas ehdotus tai vastaanottaa se

Paketointi - Ehdotuksen rakentaminen huomioimaan prioriteetit

Kaupankäynti - Kaupankäynti molempien reunaehtojen täyttymiseksi

Päättäminen - Milloin ja miten päättää kauppa tai neuvottelu

Yhteisymmärrys - Sopimuksesta tehokkaaseen toteutukseen

8 askeleen lähestymistapa



Minkä takia neuvottelut yleensä epäonnistuvat tai junnaavat paikallaan?

Minkä takia neuvottelut yleensä epäonnistuvat?

1. Valmistautuminen on puutteellinen
2. Tiedonvaihto on puutteellista
3. Ehdotukset eivät ole riittävän laadukkaita
4. Neuvottelutilanne ei ole riittävän selkeä

Valmistautuminen

Scotwork®



***“Vain 23% neuvottelijoista
kokevat valmistautuvansa
neuvotteluihin riittävän hyvin.”***

Scotwork Capability Survey vuodesta 2015

“Huono valmistautuminen johtaa viivästykseen, umpikujiin, huonoihin sopimuksiin ja turhautumiseen.”

Scotwork Capability Survey vuodesta 2015

1. Määrittele omat tavoitteesi ja prioriteetit
2. Mieti kysymyksiä, eli mitä tietoa tarvitset vastapuolelta
3. Yritä tunnistaa myös erilaiset riskit sidosryhmittäin
4. Priorisoi riskit (vakavuus, todennäköisyys)
5. Rakenna riittävä määrä erilaisia vaihdon välineitä
6. Valmistaudu tekemään ehdotuksia ja käymään kauppaa

Scotwork[®]

Myönnytykset



Myönnytykset

Missä asioissa voin joustaa tarvittaessa?

Erytisesti, jos myönnytyksen avulla pystyt saavuttamaan tavoitteesi.

- Myönnytyksen **arvo** minulle?
- Mitä saan **vastikkeeksi**?

Arvioi myös yönnytyksen
kustannus vs. **ei sopimusta**

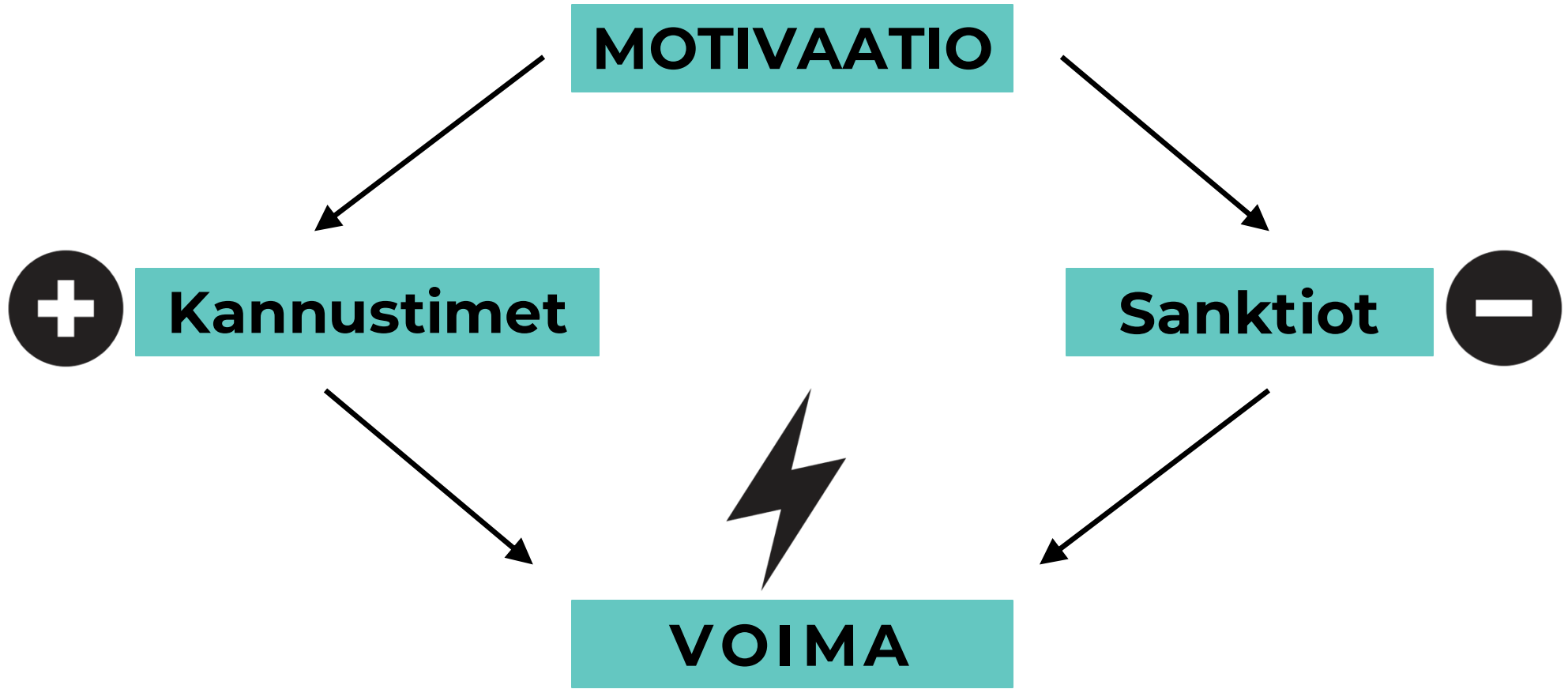




Scotwork®

Väittelystä aitoon vastapuolen ymmärtämiseen

Miksi neuvottelemme?



Vakuuttelu

Oman idean myymistä
Vakuuttelua, suostuttelua
Horjuttamista, haastamista
Argumentointia voittaakseen
Sopimukseen pakottamista

Kahdentyyppistä argumentointia

Scotwork®

Avauspuheenvuoro

Kysymyksiä:

Tarpeista - Rajoitteista

Motiiveista - Prioriteeteista

Voimatasapainon arviointia

Mitä? Miten? Miksi?

Tiedon vaihtaminen

Odotusten rakentaminen

**Neuvottelu-
dialogi**

Tyypillinen ajankäyttö

Scotwork®

Ihanteellinen ajankäyttö

Vakuuttelu

Neuvottelu-
dialogi

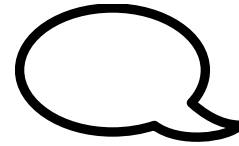
Vastapuolen signaalien tunnistaminen



Sanat ja ilmaisut

‘Tarkkaile’

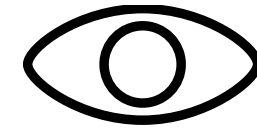
‘Vedä yhteen’



Kysymykset

‘Käy kauppaa’

‘Kirjaa ylös’



Ei -sanalliset

‘Vahvista’

‘Palkitse’

Tee realistisia ehdotuksia

Tee uskottavia ehdotuksia, jotka on perusteltavissa;

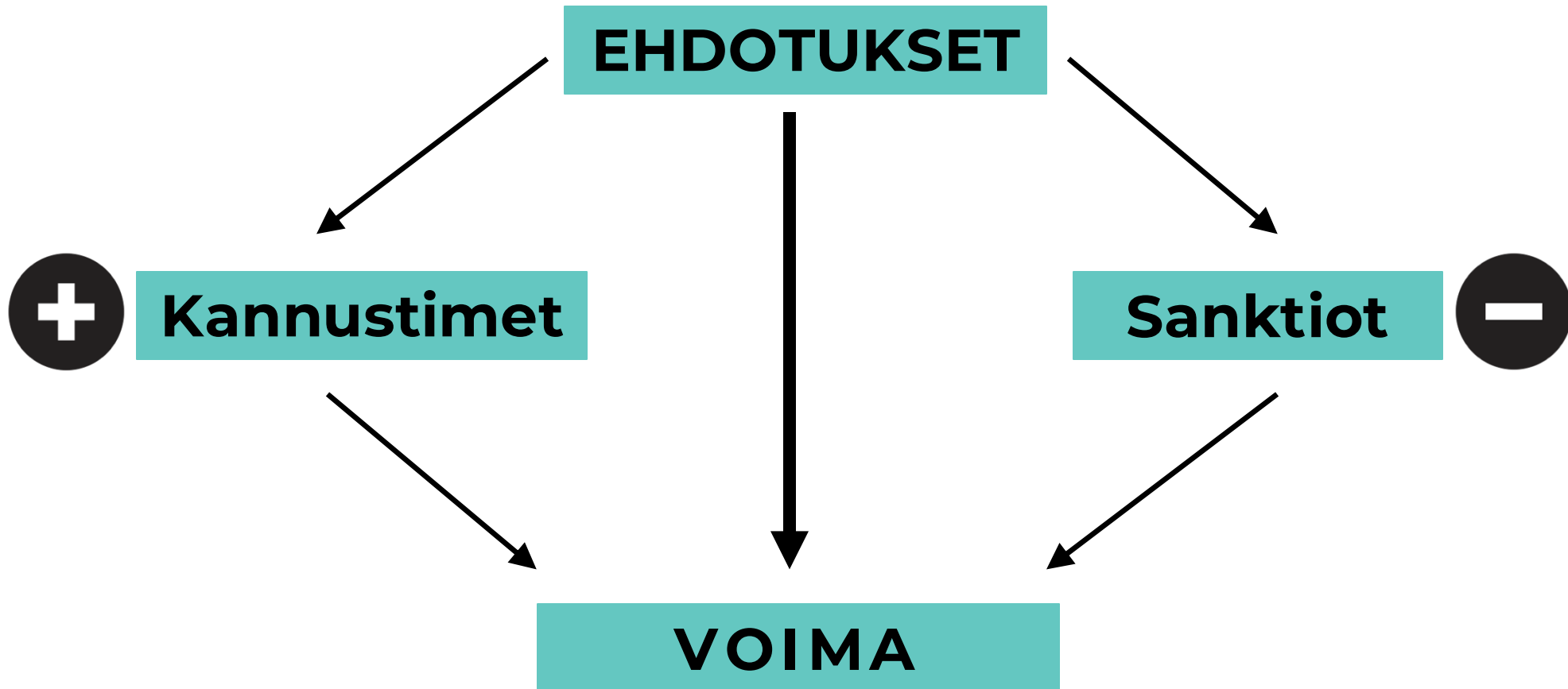
- Faktoilla
- Logiikalla
- Seurauksilla

Ja jotka kohdistuu sekä **sinun**, että **vastapuolen** haasteiden ratkaisemiseen.



Ihmiset neuvottelevat, jos se on heidän etujensa mukaista

Scotwork[®]

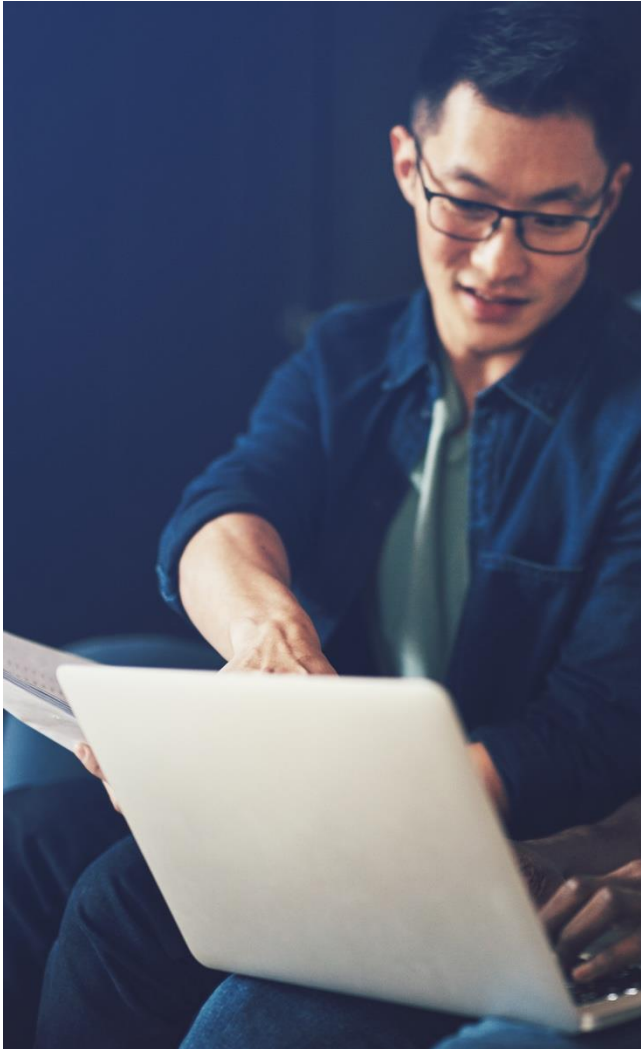


**Käy kauppaa molempien osapuolten
prioriteetit huomioiden**



Kaupankäynti

Scotwork®



Käy kauppaa !

- Valmistaudu huolellisesti
- Selvitä vastapuolen prioriteetit
- Ehdota rohkeasti

Kaupankäynti

Aina ehdot ennen tarjousta;

**Jos olette valmiita suostumaan tähän,
olemme valmiita joustamaan tässä.**

- Lupaus
- Vaikea keskeyttää
- Laittaa sinut ajattelemaan!





Scotwork®

Yhteisymmärrys

Yhteisymmärrys

Sovi siitä, mitä on sovittu
välttääkseksi väärinkäsitykset
myöhemmin

Dokumentoi sopimus
välttääksesi sopimuksen
“venyttämistä”

Sovi kuka toteuttaa ja mitä,
missä, milloin ja miten



Projektin riskien hallitseminen



Jokainen projekti sisältää riskejä, joita voidaan hajauttaa neuvottelemalla

- Liiketoimintariskit (kannattavuus, alihankkijat jne.)
- Toimintaympäristön muuttuminen (materiaalit, korot jne.)
- Henkilöstöriskit (saatavuus, varahenkilöt, menetelmät jne.)
- Ympäristöriskit (lainsäädäntö, valitukset jne.)
- Rahoitukseen liittyvät riskit
- Sopimus- ja vastuuriskit (mm. vakuutukset)
- Johtamiseen ja viestintään liittyvät riskit

Puheenvuoron yhteenveto



Puheenvuoron ydinkohdat

- Valmistautuminen on kaiken keskiössä
- Ole utelias, kysy ja kuuntele
- Ota selvää vastapuolen tavoitteista, tarpeista, prioriteeteista ja rajoitteista
- Tee edelliset huomioiden realistisia ehdotuksia, niillä on valtava voima
- Kerro ehdotuksesi perusteet, jotka perustuvat molempin osapuolten tavoitteisiin, tarpeisiin ja prioriteetteihin
- Pyri antamaan vastapuolelle mitä he haluavat – mutta omilla ehdoillasi



Kiitoksia mielenkiinnostanne !

Hannu Säkkinen

Scotwork Finland

+358 50 551 4477

hannu.sakkinen@scotwork.com

A word cloud of thank-you phrases in various languages. The most prominent words are 'gracias', 'grazie', 'mercici', 'danke', 'efharisto', 'thank you', and 'arigato'. Other visible words include: matondi, ahsante, skee, mèsi, stuutiya, bedankt, madlobt, akiba, tenki, tanemirt, chokrane, rahmat, vinaka, supas, takk, nandri, gràcies, dziekuje, matondo, tanmirt, paldies, merkzi, kinisou, zikomo, taiku, meharbani, dankegon, bayarlalaa, dankewol, misaotra, modupe, danki, soolong, welalin, ngiyabonga, manana, menlau, miigwech, dziakuju, waita, saha, blagodaram, blagodaria, sulpáy, yekeniele, obrigado, manjuthe, waybale, gratzias, maururu, nkosi, shukriyaa, nuhun, shukria, grassie, köszönöm, dakujem, marahaba, multumesc, arigato, saõol, cheers, murakoze, mahalo, aabar, omotalofa, tashakor, dekuji, trugéré, shakkran, wado, tack, barkal, dèkoju, buznyg, shukran, tänan, spas, kiitos, sobodi, dankie, salamat.